

ALFINDO BANK

MEMBINA DAN MEMBANGUN

MENJAWAB TANTANGAN MASA DEPAN



DOK. PT. PKU

H. Anwar Syukur, Dirut PT. Bunga Setangkai

Tumbuhnya volume perdagangan di lingkaran Pasifik yang melampaui volume perdagangan Eropa dan Amerika, telah melahirkan negara-negara industri baru mengikuti Jepang. Mereka adalah Taiwan, Hongkong, Korea, dan Singapura. Rupanya kemajuan negara-negara tersebut membangkitkan pula semangat pertumbuhan ekonomi di Thailand, Malaysia, dan Indonesia.

Pertumbuhan ekonomi yang diramalkan akan semakin pesat di kemudian hari, tentu saja perlu diantisipasi. Dan, untuk itu, Indonesia telah mengembangkan suatu gagasan yang "ambisius", yakni membangun Pulau Batam menjadi salah satu titik pusat pengembangan kawasan industri Singapura-Johor-Batam.

Peluang tantangan di masa depan itu agaknya telah jauh-jauh hari terbaca oleh **PT Bunga Setangkai** yang bergerak dalam pembangunan properti. Berbarengan dengan sukses membangun kawasan 150 unit ruko (rumah merangkap toko) di Bekasi, Jawa Barat, PT Bunga Setangkai kini mengembangkan sayapnya dengan memasuki proyek terbesar keduanya, yaitu membangun **Bunga Setangkai Buildings** di Pulau Batam.



Wajah
Bunga Setangkai
Buildings,
dirancang
untuk
masa depan.



Eksklusif

Bunga Setangkai Buildings adalah suatu kompleks bangunan eksklusif seluas 115.000 M2. Rancangannya berdasar pada konsep penciptaan suatu lingkungan kehidupan yang nyaman, lengkap, mewah, dengan *privacy* yang terjaga dan memenuhi standar gaya hidup manusia modern masa kini dan masa depan.

Kompleks ini memiliki nilai strategis karena terletak di Batam *Center Core*. Pusat kegiatan-kegiatan paling penting yang tersebar diseputar gedung ini, menjanjikan kemudahan-kemudahan bagi para penghuni dan pengunjungnya.

Bunga Setangkai Buildings terdiri dari dua bangunan menara masing-masing 20 lantai, menampung sekitar 380 apartemen, enam lantai ruang perkantoran, dan empat lantai pertokoan mewah. Berbagai fasilitas penunjang, seperti ruang publik di setiap dua lantai, restoran, bar, *fitness center*, *indoor squash court*, ruang bermain anak-anak, kolam renang, dan kawasan parkir luas yang terjaga 24 jam.

Menyadari adanya perbedaan-perbedaan kebutuhan dan gaya hidup keluarga-keluarga masa kini, Bunga Setangkai Buildings

memberikan pilihan dengan menyediakan enam jenis apartemen yang berbeda. Masing-masing menjanjikan kenyamanan untuk dihuni dengan dukungan kelengkapan fasilitas yang tersedia.

Penthouse, yang terletak di lantai teratas, adalah apartemen paling luas dan mewah. Sedangkan *Mansion*, apartemen berlantai dua, merupakan apartemen yang memberikan keleluasan bagi para penghuninya. Pilihan paling sesuai untuk keluarga muda disediakan apartemen jenis *Executive*. Dan bagi karyawan yang bergaya hidup modern dan efisien, tersedia dua jenis apartemen *Studio*.

Bunga Setangkai Buildings memberikan keleluasan bagi para penghuninya untuk menentukan pilihan paling sesuai bagi pilihan mebel menurut selera masing-masing. Penghuni dapat memesan apartemen yang telah dilengkapi mebel rancangan ahli interior berpengalaman. Atau, kalau ingin lebih spesial, mereka dapat juga menunjuk desainer mebel sendiri.

Ruang publik yang terdapat di beberapa lantai, sengaja disediakan untuk membina kehidupan bermasyarakat penghuni apartemen. Penghuni yang menjaga kebugaran

Restoran,
menyediakan
hidangan
specifik



Penthouse, apartemen
paling mewah



tubuhnya dengan olahraga renang, disediakan kolam renang berstandar Internasional. Ini masih dilengkapi dengan *fitness center* dan *squash court* berikut instruktur.

DOK PT. PKU

Untuk memenuhi selera penggemar seni masakan dan keluarga bercitarasa tinggi, restoran yang menyajikan jenis hidangan spesifik, juga disediakan oleh Bunga Setangkai Buildings. Dan satu lagi, pasangan keluarga muda yang memiliki anak-anak kecil, tidak perlu cemas soal tempat bermain. Fasilitas ini telah disiapkan secara unik, sehingga anak-anak dapat merasakan keleluasan bermain dan memancing kreatifitas mereka.



Untuk menjaga kebugaran,
ada *fitness centre*

DOK PT. PKU

Paling Top

Menurut Dirut PT Bunga Setangkai, **H. Anwar Syukur**, sampai sejauh ini, PT Bunga Setangkai tidak memperkerjakan pihak asing dalam pembangunan Bunga Setangkai Buildings. Kontraktor proyek tersebut dipercayakan kepada putra-putri Indonesia. Merekalah yang melakukan konsultan perencanaan untuk arsitektur,

struktur, dan mekanikal elektrik.

"Buat apa pakai arsitek luar, arsitek kita juga tidak kalah, kok," katanya. Untuk menambah wawasan arsiteknya, pihaknya tidak segan-segan menyekolahkan mereka ke luar negeri.

Lalu, siapakah sasaran penghuni Bunga Setangkai Buildings? "Kalau dilihat dari harga, jelas sasaran kita adalah menengah ke atas," ujar **Nelly Nalini D.**, *Executive Marketing* PT Bunga

Setangkai, kepada *Infopapan*. Sasaran pasar ini, selain terbuka pada kelas masyarakat tertentu, juga di perusahaan-perusahaan minyak.

Dengan bantuan tenaga-tenaga trampil dan terdidik di bidang pemasaran, Nelly optimis, tawaran pihaknya akan mendapat sambutan hangat dari calon pembeli. Apalagi, menurut Nelly, lokasi Bunga Setangkai Buildings ditunjang oleh letaknya yang strategis di jantung kegiatan bisnis. Di lokasi ini akan sangat pesat berkembang bisnis dan perdagangan. "Pokoknya kami berada di daerah paling top di Pulau Batam," kata Nelly.

Namun, Nelly mengakui, bisnis propertynya bukan tanpa kendala. Yang paling dirasakan adalah dampak *tight money policy* yang terjadi pada semester II tahun 1990 lalu. Tapi yang namanya optimisme tetap ada. Batam di masa-masa mendatang tidak diragukan lagi pasti akan diperhitungkan sebagai pusat bisnis dunia.

PASANG SURUT BISNIS PROPERTI SINGAPURA

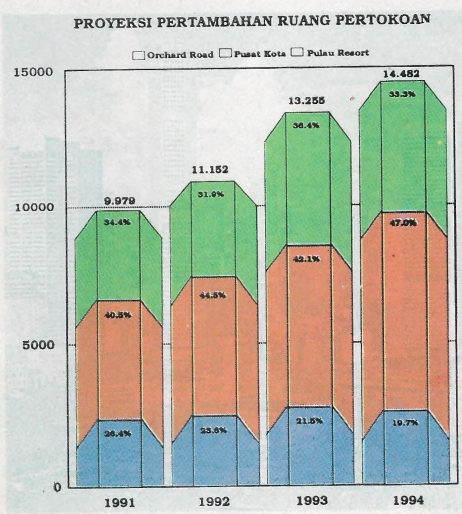
Bisnis properti Singapura, setelah beberapa lama mengalami kemunduran akibat perang Teluk, kini terlihat kembali membaik. Usaha pemerintah Singapura memperbolehkan perusahaan asing jual beli properti tanpa batasan, ketidakpastian nasib Hongkong dan promosi segi-tiga SIJORI (Singapura-Johor-Riau) antara lain menjadi faktor yang mempengaruhi perbaikan bisnis properti di negara Asia Tenggara yang satu ini.





FOTO IST

Sumber
FIABCI Singapore



Perang mempengaruhi dunia bisnis. Ini merupakan suatu kenyataan. Selama perang Teluk berlangsung, bisnis properti Singapura mengalami kemunduran. Tidak ada transaksi investasi di sektor perkantoran, penurunan arus turis yang menyebabkan kelesuan di sektor perdagangan (retail), maupun penurunan tarif sewa di beberapa sektor properti di negara ini.

Perkantoran

Di sektor perkantoran, Singapura, saat ini berkembang menjadi salah satu loka si strategis pusat bisnis di dunia. Rangsangan pajak, lokasi, infrastruktur, ekonomi yang kuat, dan situasi politik Singapura yang stabil menjadi sebab mengapa banyak perusahaan dari berbagai negara memilih membuat basis operasi di sini, tulis **Richard Ellis** dalam jurnal FIABCI 1991-Singapura.

Hal ini dikuatkan dengan hasil penelitian yang dilakukan sebuah lembaga Bisnis International. Menurut hasil tersebut, Singapura terpilih karena minimal memiliki enam faktor penting diantaranya: kedekatan dengan konsumen; stabilitas politik; sarana telekomunikasi yang lengkap dan baik; kemudahan sarana transportasi; tersedianya tenaga ahli; dan biaya operasi yang masih dapat bersaing dengan negara-negara Asia lainnya.

Permintaan ruang kantor sendiri, saat ini kembali normal bahkan meningkat. Terutama akibat semakin banyaknya perusahaan multinasional yang membuka cabang di sini, maupun pertumbuhan sektor jasa yang diperkirakan meningkat dari tiga persen menjadi sembilan persen dalam beberapa tahun mendatang. Di samping itu, karena alih

lokasi dari beberapa perusahaan yang semula berlokasi di Hongkong, yang kini banyak mencari tempat usaha baru menjelang tahun 1997.

Sementara itu, *supply* ruang kantor pun kini terus bertambah. Diperkirakan akan bertambah 372.000 meter persegi pada tahun 1992 atau 1,02 juta meter persegi hingga tahun 1994. Dengan *supply* yang sedemikian besar, diperkirakan tarif sewa ruang kantor akan tetap stabil untuk beberapa tahun mendatang. Sebagai contoh tarif sewa di Raffles Place, Singapura, saat ini berkisar Rp 136.000 atau 70 dolar AS per meter persegi per bulan.

Pertokoan

Sektor retail (pertokoan) Singapura yang banyak bergantung pada turisme, juga begitu terpukul saat krisis Teluk berlangsung. Turunnya jumlah turis, jatuh nya nilai Yen (Jepang) menyebabkan sektor ini dilanda kelesuan. Namun tidak demikian halnya dengan *demand* ruang pertokoan. Tetap stabil. Dari hasil statistik, tingkat hunian pertokoan bahkan menunjukkan kenaikan. Kawasan pertokoan Orchard Road misalnya, tingkat huniannya naik dari 92,4 persen pada pertengahan 1990 menjadi 94,4 persen pada kuartal ketiga di tahun yang sama.

Walau demand stabil, namun karena kelesuan ekonomi yang cukup parah membuat tarif sewa ruang pertokoan di sini turun cukup banyak. Di kawasan pertokoan paling terkenal di negara ini, Orchard Roads, juga mengalami penurunan tarif sewa. Dari Rp 710.000 atau 363 dolar AS per meter persegi per bulan pada akhir tahun 1989 turun hingga sekitar Rp 532.000 atau 272 dolar AS per meter pesegi per bulan pada akhir 1990.

Sebagian wajah
Singapura dari
udara

Sementara itu di kawasan *shopping centre* (pertokoan) yang lain, seperti di Marina Square. Bahkan menawarkan tarif sewa yang jauh lebih murah, sekitar Rp 295.000 atau 151 dolar AS per meter persegi per bulan. Kawasan Marina Square yang dibangun di atas tanah reklamasi ini, merupakan alternatif *shopping centre* yang dibangun pemerintah Singapura guna menanggulangi kepadatan kawasan Orchard Road.

Krisis Teluk kini telah berakhir. Sektor turisme kembali normal. Ditambah *Gross Domestic Product* (GDP) negara ini yang diperhitungkan naik hingga enam persen pada tahun ini, membuka peluang cerah pada sektor satu ini. Untuk itu Singapura kini tengah mempersiapkan penambahan luas ruang pertokoan hingga 455.000 meter persegi dalam empat atau lima tahun mendatang.

Ratio Perbandingan ruang

Kalau dilihat dari ratio perbandingan antara jumlah ruang pertokoan per satu orang, sektor pertokoan Singapura diperhitungkan punya peluang besar untuk berkembang. Saat ini dengan jumlah penduduk 2,69 juta jiwa dan total ruang pertokoan 1,55 juta meter persegi, berarti Singapura baru memiliki ratio 0,557 meter

persegi ruang pertokoan per satu orang. Bahkan dengan rencana peningkatan hingga 2 juta meter persegi pada tahun 1994 pun, atau ratio 0,743 meter persegi, masih jauh dibanding dengan Hongkong yang kini sudah mencapai ratio 1,2 meter persegi. Maka tak heran dengan daya jual Singapura yang lebih tinggi dibanding Hongkong, sektor pertokoan di negara ini diperhitungkan punya potensi besar untuk berkembang.

Apartemen

Dari segi pemasaran, rumah tinggal di Singapura boleh dikategorikan paling stabil. Seolah tak terganggu walau dalam situasi resesi ekonomi dunia. Bahkan saat krisis Teluk, di mana terjadi penurunan harga hingga 10 persen pada sektor ini, justru terjadi peningkatan penjualan. Karena banyak orang yang memanfaatkan situasi

ini termasuk para spekulan.

Setelah krisis teluk berakhir, permintaan pasar pun semakin membengkak, walau dengan harga yang mulai menanjak. Seperti yang dialami penjualan tahap II Condominium "The Waterside" pada bulan Maret yang lalu. Seratus Lima puluh unit dari 168 total unit yang akan dipasarkan, laku terjual hanya dalam waktu sembilan jam. Dengan harga berkisar Rp 880 juta atau 450.000 dolar AS hingga Rp 1,1 miliar atau 560.000 dolar AS untuk apartemen dengan luas 199 hingga 226 meter persegi.

Padahal sebelumnya, pada akhir November 1990, "The Cycle & Carriage Group" hanya berhasil menjual phase I "Hillview Villas" dengan harga sekitar Rp 649 juta atau 331.000 dolar AS hingga Rp 935 juta atau 477.500 dolar AS. Untuk

rumah seluas 225 hingga 283 meter persegi.

Dari data statistik URA, terlihat sejak tahun 1987 kebutuhan akan rumah tinggal terus naik. Rata-rata setiap tahun butuh 3.500 unit rumah. Apalagi dengan meningkatnya jumlah perusahaan multinasional yang beroperasi di sini, termasuk pindahan dari Hongkong, jelas menambah permintaan (demand) rumah khususnya untuk para pendatang (expatriate). Termasuk permintaan untuk sewa apartemen. Tarif sewa di Condominium dan Apartemen dengan lokasi strategis, saat ini berkisar Rp 35.500 atau 18 dolar AS per meter persegi per bulan.

Nilai investasi di sektor ini juga terus memperlihatkan kemajuan. Kuartal pertama tahun ini saja, total transaksi investasi mencapai Rp 99,6 miliar atau 51 juta dolar AS.

FOTO IST



**Gedung-gedung yang seolah
mencakar langit, di sini
bisnis berlangsung**

Peluang Investasi

Singapura dalam beberapa tahun belakangan ini terlihat berkembang menjadi negara yang terbuka untuk penanaman modal di bidang properti. Beberapa gedung utama bahkan sudah dibeli baik oleh investor lokal maupun dari mancanegara.

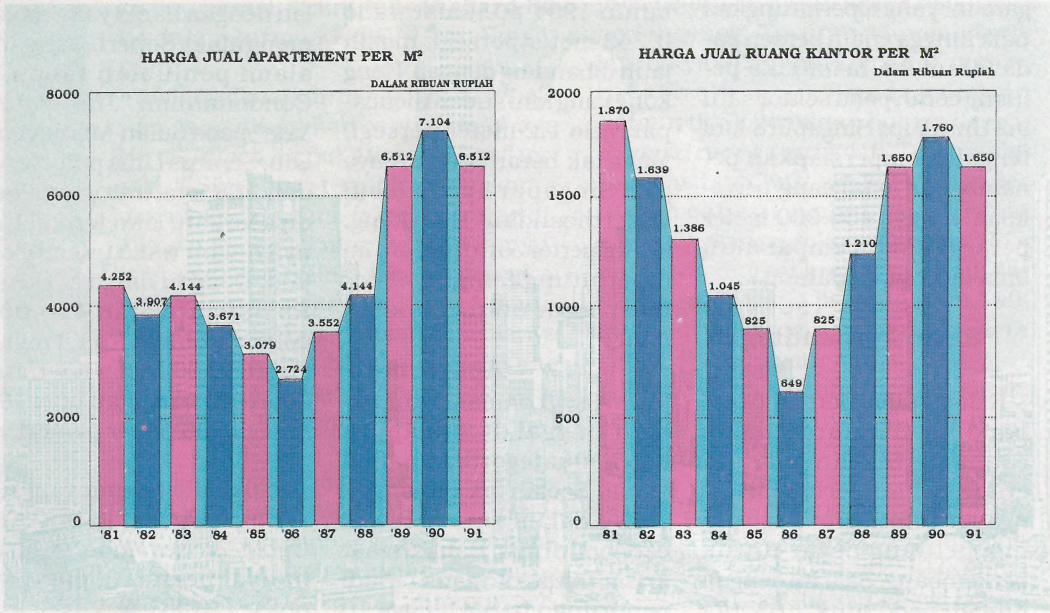
Salah satu penyebab utama peningkatan peluang investasi di negara ini terutama karena usaha-usaha dari pemerintah Singapura sendiri. Antara lain dengan mengizinkan perusahaan manca-negara untuk membeli komersil properti tanpa harus meminta ijin dulu kepada pemerintah. Atau menjualnya lagi pada hari berikutnya juga tanpa batasan dari pemerintah. Kemudian rangsangan pajak bebas untuk ke naikan nilai pada investasi jangka panjang. Dan sistem kepemilikan tanah di Singapura yang bebas, termasuk untuk investor asing.

Di tambah lagi dengan promosi konsep segitiga SIJORI (Singapura, Johor dan Riau). Yang menawarkan kombinasi infrastruktur modern dari Singapura dengan upah buruh yang relatif lebih rendah maupun sumber-sumber daya alam di Malaysia dan Indonesia. Yang semua ini membuat Singapura kini menjadi salah satu negara paling diminati kalangan investor mancanegara. ◆

Irene Hartanto



FOTO IST



Sumber FIABCI Singapore

Grand Hyatt, menelan
investasi terbesar



INVESTOR BARU UNJUK GIGI

Dalam beberapa tahun belakangan ini, tampaknya bisnis hotel di Indonesia semakin seru. Bisnis ini kini menjadi ajang perebutan para investor kuat. Mereka ini, khususnya para investor baru, dengan anggaran dana miliaran rupiah berlomba membangun dan mengembangkan hotel. Terutama di hotel-hotel kelas atas, yang mereka anggap punya prospek. Di Jakarta saja setelah Grand Hyatt masih bakal muncul

FOTO: L. AGUNG NUGROHO



dua hotel lagi, Le Meridien dan Regent, yang ketiganya lahir dari tangan-tangan investor baru, yang namanya muncul sekitar tahun 1988-1989.

Kalau pada tahun 1988, Pusat Data Bisnis Indonesia (PDBI) hanya mencatat beberapa nama investor hotel yang digolongkan besar, dalam kepemilikan unit hotel, diantaranya **Jan Darmadi**, **T.D. Pardede** (Medan), **Sukamdani Sahid Gitosardjono** dan **Andi Sose** (Ujung Pandang). Dan nama-nama lainnya yang terkenal seperti **Ponco Sutowo** dengan hotel Hilton-nya, **BM Diah** dengan Hyatt Aryaduta-nya, maupun **Jakob Oetama** dari kelompok Kompas-Gramedia yang mulai terjun di bisnis ini sekitar tahun 80-an.

Maka sekitar tahun 1989, sejalan dengan semakin berkembangnya dunia usaha maupun bidang pariwisata di Indonesia, muncul sederetan nama-nama baru seperti **Bambang Trihatmodjo** dengan grup Bimantaranya, **Probosutedjo** (PT. Wisata Triloka Buana), **Sudwikatmono**, **Soegeng Sarjadi** dengan grup Kodolnya maupun **Edward Soeryadjaya**. Edward sendiri bekerja sama dengan Pullman International Hotels membentuk Surman Hotels Ltd, yang mulai membangun hotelnya di beberapa negara, diantara-

nya, di Indonesia dan Vietnam.

Satu kenyataan yang tak dapat dipungkiri dari kehadiran mereka, membawa warna, khasanah dan perkembangan baru dalam bisnis perhotelan di negara kita. Contoh yang jelas, seperti yang terjadi di Jakarta, dengan tampilnya hotel-hotel megah dengan berbagai terobosan baru.

Salah satu terobosannya, adalah berkembangnya jumlah investasi untuk pembangunan sebuah hotel. Dari investasi yang biasanya hanya puluhan juta dolar AS, kini berkembang sampai ratusan juta dolar AS. Grand Hyatt, Jakarta, misalnya, hotel ini dibangun dengan total inves-

Regent, calon bintang 6?

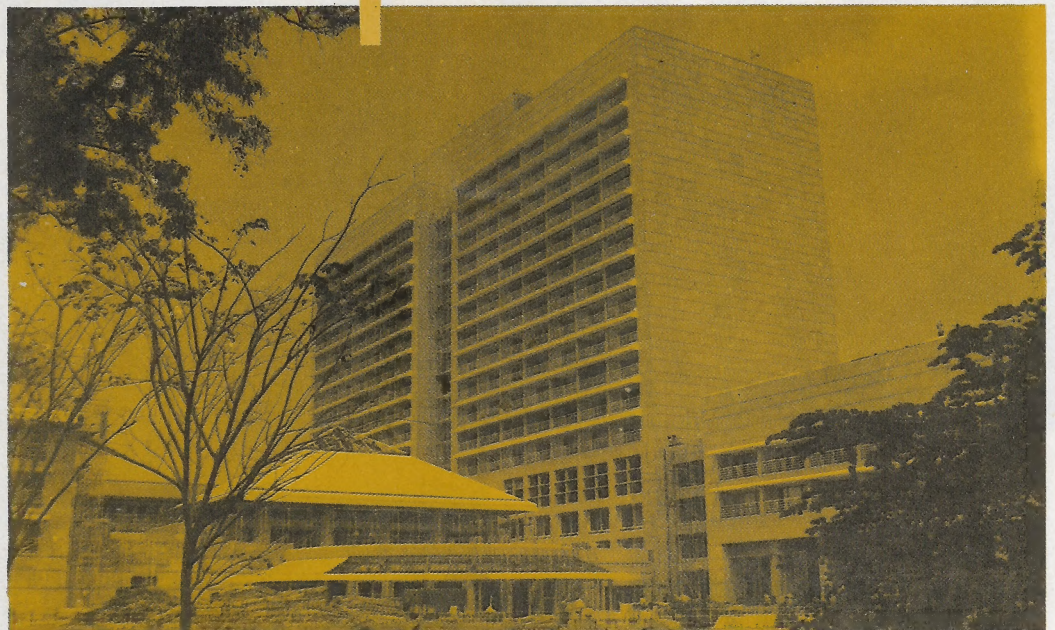


FOTO HARIO SANTOSO

tasi sebesar 307 juta dolar AS atau sekitar Rp 602 miliar. Suatu jumlah investasi paling besar dalam sejarah bisnis perhotelan di Indonesia.

Bukan cuma soal jumlah investasi yang berhasil menjadi terobosan baru mereka, tapi juga dari segi konsep hotel. Seperti terobosan konsep yang dilakukan Grand Hyatt, hotel yang baru saja diresmikan (*grand opening*) oleh Presiden Suharto, 23 juli yang lalu. Hotel ini bisa dibilang hotel yang pertama di Indonesia yang menerapkan konsep hotel yang menyatu dengan suatu kompleks pertokoan. Jadi berbeda dengan apa yang terlihat pada hotel sekelasnya, yang umum dilengkapi fasilitas

Arcade (jejeran toko di dalam hotel), yang satu ini justru dilengkapi dengan pusat perbelanjaan eksklusif Plaza Indonesia.

Selain itu, konsepnya dalam hal fasilitas maupun interior. Yang bisa membuat hotel ini disebut hotel termodern dan termewah di Indonesia. Karena dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang serba canggih termasuk beberapa fasilitas dalam kamar yang serba *remote control* dan desain interior yang serba luks. Hotel yang berlantai 26, dan kapasitas sekitar 450 kamar ini, punya standar luas kamar 50 meter persegi. Satu terobosan baru lagi, dalam soal luas kamar hotel berbintang lima.

**Le Meridien,
sesuatu yang lain**

Hotel yang mendapat penghargaan bintang lima berlian ini, mempunyai tarif kamar di atas rata-rata. Dengan memasang tarif mulai dari 220 dolar AS atau Rp 430 ribu hingga 4000 dolar AS atau Rp 7,8 juta.

Le Meridien

Bukan hanya Grand Hyatt yang berani melakukan terobosan-terobosan baru. Tapi juga Le Meridien, yang bakal dibuka (soft opening) bulan September mendatang. Hotel milik Probosutedjo, yang termasuk baru di bisnis perhotelan, ini juga menyuguhkan warna baru dalam konsepnya. Le Meridien, menyatukan antara hotel bisnis dan resort hotel. "Kami ini memang ingin menyajikan sesuatu yang lain," ungkap **Ines Sukandar Sugiri, Public Relations Manager Le Meridien** tentang konsep baru yang akan diterapkan.

Di samping itu, agaknya, inilah hotel pertama di Indonesia yang berani berkiblat ke Eropa. Dengan sasaran pemasaran orang-orang Eropa. Le Meridien ini akan bekerja sama dengan Meridien Gestion SA, yang bermarkas di Perancis. Dan menjadi mata rantai yang ke-59 dari jaringan Le Meridien.

Belum lagi dengan hotel Regent Jakarta, milik Kongsi Delapan, pimpinan Soegeng Soerjadi. Hotel yang sedang dalam tahap pembangunan

itu, mencoba menghadirkan hotel dengan kualitas yang oleh Joop Ave boleh disebut bertaraf bintang enam. Suatu taraf tertinggi yang pernah ada di Indonesia.

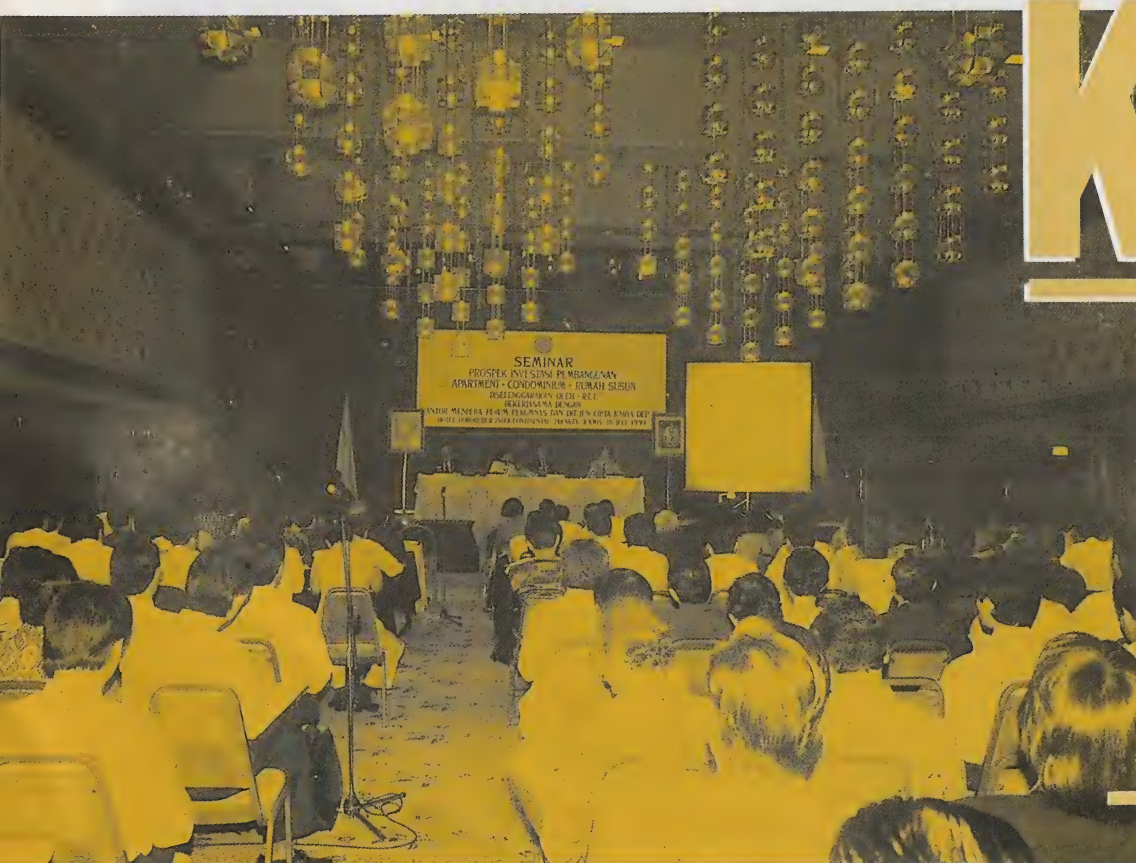
Tampaknya, hotel-hotel sejenis inilah yang berani membuat terobosan-terobosan baru, yang kelak bakal populer dalam bisnis hotel kelas atas di negara kita. Siapa

tahu satu saat nanti, bukan hanya hotel sekelas Regent, yang bisa kita miliki. Tapi mungkin hotel yang punya taraf lebih tinggi lagi, yang bakal muncul. Yang jelas, nampaknya peran investor baru dalam meningkatkan kualitas maupun kuantitas hotel di Indonesia kini mulai unjuk gigi. ♦



FOTO RIZAL

MEMBANGUN RUMAH SUSUN MENENGAH ANTARA MAU DAN TAK MAMPU



Kendati pembangunan rumah susun tipe menengah merupakan salah satu pemecahan dalam menghadapi problema tanah dan hunian, namun karena masih banyak kendala, tampaknya pihak swasta masih enggan bangun rumah susun. Ini terlihat dalam seminar sehari tentang *Prospek Investasi Pembangunan Rumah Susun*, yang diselenggarakan bersama oleh REI, Kantor Menpera dan Ditjen Cipta Karya, pertengahan bulan Juli lalu di Jakarta.

Pengembangan rumah susun di Indonesia menurut Menpera, **Ir. Siswono Yudohusodo**, sebenarnya sudah di mulai sejak Pelita II. Di antaranya pembangunan rumah susun percobaan di

*Seminar rumah susun,
upaya mencari pasar*



FOTO KENNY SATRIA

Ir. Ciputra,
tinggal di rumah susun

Pasar Jum'at Jakarta dan Cijagra, Bandung. Yang kemudian dikembangkan Perumnas dengan pembangunan rumah susun sederhana bagi masyarakat menengah ke bawah, di kota-kota seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan dan Palembang.

Pembangunan rumah susun sendiri, khususnya yang tipe menengah, menurut Menpera sudah harus segera dimulai sejak sekarang, terutama di kota-kota besar. Apalagi mengingat setiap tahun di daerah perkotaan di Indonesia butuh lahan perumahan dan pemukiman hingga 7.000 hektar. Lahan tidak bertambah sedang jumlah

penduduk terus meningkat, membuat lahan ini semakin sempit. Bahkan di beberapa kota besar seperti di Jakarta, pertumbuhan kota, kini sudah begitu melebar. Yang salah satunya mengakibatkan masyarakat tinggal semakin jauh dari kota.

Problem ini, menurut Menpera, sebenarnya dapat diatasi dengan membangun rumah susun. Selain dapat mengurangi penggunaan lahan, juga dapat mendekatkan penghuni dengan tempat kerjanya. "Yang jelas pembangunan rumah susun ini akan meningkatkan efisiensi penggunaan lahan maupun efisiensi manajemen perkotaan," tutur Siswono.

Kendala

Hal ini pun sebenarnya bukan tidak disadari oleh para developer swasta. Apalagi mengingat tanah semakin mahal dan semakin sulit, sedang permintaan pasar akan rumah tinggal masih sangat besar. Sayangnya, seperti yang diungkapkan **Ir. Ciputra**, dari PT Pembangunan Jaya, masih banyak kendala yang dihadapi para developer swasta. Di antaranya rendahnya daya beli masyarakat, investasi yang tinggi, dana yang terbatas dan mahal, maupun peraturan yang belum konsisten. "Ditambah dengan koefisien luas bangunan

yang cuma 2,5, membuat biaya pembangunan rumah susun jauh lebih mahal dibandingkan pembangunan rumah kavling," ungkap Ciputra yang memberi contoh biaya pembangunan rumah susun di Waduk Melati yang bisa 2,5 kali lebih mahal dibandingkan biaya pembangunan rumah di Bintaro.

Masalah pembiayaan ini pula yang dipertanyakan oleh peserta seminar. Seorang penanya dengan nada putus asa berkata: "Kita ini dalam keadaan serba sulit. Mau menjangkau *offshore loan* sudah tidak mungkin, sedang bank-bank dalam negeri pasang bunga tinggi. Jadi dari mana kita mendapat biaya untuk membangun rumah susun?"

Menjawab pertanyaan ini, **Trenggono Purwosuprodjo**, Ketua Perbanas yang tampil sebagai pembicara, memberikan tiga alternatif. Pertama, menggunakan *equity* (modal sendiri). "Kalau tidak bisa menggunakan *equity* dari kantong sendiri, ya, ajak saja beberapa teman untuk berpatungan," tutur Direktur Overseas Express Bank itu mengemukakan pendapatnya, seandainya ia sendiri menjadi investor.

Kalau cara itu juga masih sulit, kata Trenggono, gunakan saja *venture capital*, yang jenisnya sama dengan pinjaman dari bank. Bedanya, kalau *venture capital* harus

bagi keuntungan (*profit sharing*), sedangkan pinjaman dari bank adalah kewajiban mengembalikan pinjaman plus bunga.

Masih ada cara lain yang ditawarkan Trenggono, yaitu dana pensiun. Menurutnya, kalau memang proyeknya punya prospek cerah, tentu bakal banyak perusahaan yang punya simpanan dana pensiun yang bakal tertarik kalau diajak join. "Dana pensiun ini kan potensial sebagai sumber pembiayaan dana panjang," ujarnya yakin.

Sosial Budaya

Sementara itu, Christianto Wibisono, Direktur PDBI, yang diminta membahas dari

Christianto Wibisono,
budaya bukan kendala



FOTO KENNY SATRIA





I N S P I R A T I O N



I M A G I N A T I O N

From the maker of the world's finest pewter come over 1000 creations. All ingeniously crafted, flawlessly finished and unmistakably original. Perfectly complementing your own imaginative style. You couldn't get more original.



ROYAL SELANGOR®

LONDON • TORONTO • MELBOURNE • KUALA LUMPUR • SINGAPORE • HONG KONG • TOKYO

Plaza Senayan (Level 2), Jakarta. Tel: (021) 572 5166

RS 03/5/B